

# ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЕ БРАТСТВО

**СЕГОДНЯ, КОГДА МНОГИЕ ОТРАСЛИ ПЕРЕХОДЯТ НА САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ, БЫЛО БЫ СТРАННО ПРЕДПОЛОЖИТЬ, ЧТО ФАРМАЦЕВТИКА ОСТАНЕТСЯ В СТОРОНЕ. НЕ СЕКРЕТ, ЧТО В ДАННОЙ ОБЛАСТИ СУЩЕСТВУЕТ МАССА ПРОБЛЕМ. И ПОСКОЛЬКУ ОНА НАПРЯМУЮ СВЯЗАНА СО ЗДОРОВЬЕМ НАЦИИ, ТО ЕЕ СОСТОЯНИЕ ВОЛНУЕТ НЕ ТОЛЬКО СПЕЦИАЛИСТОВ И ЧИНОВНИКОВ, НО И ПРОСТЫХ ГРАЖДАН.**

**КАК ИЗМЕНИТСЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК, ПОСЛЕ ТОГО КАК БОЛЬШИНСТВО КОМПАНИЙ ВСТУПАТ В СРО? ЧЕМ ОБЕРНЕТСЯ ЭТОТ ПРОЦЕСС ДЛЯ ФИРМ И ПОТРЕБИТЕЛЕЙ? НЕ СТАНЕТ ЛИ ОБРАЗОВАНИЕ САМОРЕГУЛИРУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ДАННОМ СЕГМЕНТЕ НАЧАЛОМ МОНОПОЛИИ? ВОТ ТОЛЬКО ЧАСТЬ ВОПРОСОВ, КОТОРЫМИ ЗАДАЮТСЯ СЕГОДНЯ МНОГИЕ.**

ЕЛЕНА ХАРЛАМОВА

## БЛИН, ШЕСТ И ПАЛОЧКА-ВЫРУЧАЛОЧКА

В советские времена фармацевтическая отрасль жестко контролировалась государством. Но после того, как старая система была разрушена, она, по меткому высказыванию генерального директора НП «Фармацевтическое единство» Сергея Снакина, стала напоминать блин с шестом, где блин – рынок, а шест – вертикаль власти. В том смысле, что между ними нет четкого взаимодействия. Спускать некие директивы власть еще в состоянии, а вот реагировать на потребности фармацевтов – уже нет. Она просто не успевает за быстро развивающейся отраслью. И в данном случае саморегулирование может стать той самой палочкой-выру-

чалочкой, которая поможет решить вопросы взаимодействия.

В чем же конкретно будут заключаться функции СРО в данном сегменте? «Большая часть организаций, работающих в этой отрасли, имеет очень поверхностные представления о том, как цивилизованно строить бизнес. Кроме того, фирмы так заняты решением различных ежедневных проблем, что им просто некогда читать директивы и знакомиться с новинками рынка. СРО могли бы оказать в этом отношении неоценимую услугу, – полагает С. Снакин. – Ведь самое важное, что может сделать саморегулируемая организация, это выполнять функцию связующего звена. Решать проблемы взаимодействия с государством и клиентами. А также доносить до власти информацию о потребностях фармацевтов».

К этому можно еще добавить решение юридических проблем, надзор за качеством лекарств, реагирование на жалобы клиентов и т. д. Одним словом, надежды на СРО возлагаются весьма большие.

К слову, о потребителях. Только по официальным данным, фальсифицированными являются порядка 12% лекарств, продаваемых в аптеках. Однако единственное, что, как правило, предпринимает клиент, недовольный качеством медикаментов или обслуживания, – обращается с жалобой в Министерство здравоохранения. Учитывая количество инстанций, которое проходит жалоба, ждать ответа ему приходится несколько месяцев. Предполагается, что СРО будет реагировать на такие ситуации быстро. Ведь на карту поставлен вопрос имиджа.

## ОБРАТНАЯ СТОРОНА МЕДАЛИ

Казалось бы, при таком раскладе от создания саморегулируемой организации выигрывают все: и компании, и потребители. Однако несмотря на очевидные преимущества солидная доля предприятий не спешит включиться в этот процесс. «Думаю, что вопрос желания или нежелания вступить в саморегулируемые организации для представителей фармотрасли едва ли носит эмоциональную окраску, – говорит заместитель директора СРО «Стандарты фармацевтического рынка» Светлана Курашева. – Несмотря на то, что многие фирмы находятся в достаточно жестких конкурентных отношениях друг с другом, они вполне способны находить общий язык в тех случаях, когда речь идет о создании цивилизованных условий для развития их бизнеса». Крупные компании, по ее словам, никогда не заявляли о том, что не желают вступать в СРО, просто им необходимо время для изучения ситуации и оценки выгоды подобного шага. К тому же в таких структурах существует определенная процедура принятия решений, и, как правило, в итоге руководители и акционеры соглашаются с целесообразностью членства в СРО.

«Нужно понимать, что СРО – это не лоббистская структура, защищающая интересы узкой группы компаний, – продолжает эксперт. – Задача подобной организации – обеспечить

### ТОЧКА ЗРЕНИЯ



**ОЛЕГ МОИСЕЕНКОВ,**  
директор СРО НП «Стандарты фармацевтического рынка»:

– На сегодняшний день в нашу СРО входят 40 различных компаний и организаций, представляющих практически весь спектр участников фармацевтического рынка – от аптек и аптечных сетей до крупных производителей и дистрибьютеров. Причем это

как небольшие региональные компании, так и крупнейшие национальные структуры. Учитывая, что организация как самостоятельное юридическое лицо зарегистрирована только в марте этого года, наши цели в плане дальнейшего расширения состава ее участников можно считать достаточно амбициозными. Мы рассчитываем, что к концу этого года в СРО вступят все крупные аптечные сети, а также абсолютное большинство отечественных и зарубежных производителей, играющих сколько-нибудь заметную роль на российском фармацевтическом рынке.

Если говорить о будущем, то очень перспективным направлением видится сотрудничество с врачебными ассоциациями, организациями пациентов и т. п. Что же касается масштабов деятельности СРО, то оптимальным вариантом представляется их сращивание с аналогичными международными структурами. В конце концов, вопрос об интеграции в мировое экономическое пространство никто с повестки дня не снимал, и с этой точки зрения объединение наших пока еще только зарождающихся саморегулируемых организаций с более развитыми зарубежными коллегами выглядит вполне логичным шагом.

прозрачные и корректные условия работы участников рынка, позволяющие облегчить их взаимодействие как между собой, так и с государством. Отсюда вытекает главный принцип, который обязателен для соблюдения всеми членами СРО, – безусловное выполнение принятых в ней норм и правил. Нужно постоянно быть готовым подтвердить соответствие заявленным стандартам, в том числе и в рамках внутренних проверок.

Те, кто это понимает и готов соответствовать не на словах, а на деле, сразу видят преимущества членства в СРО. Те, кто преимущества видит, но брать на себя дополнительные обязательства не готов, объясняет свое нежелание вступить в организацию той или иной причиной».

## НА ЧУЖИХ ОШИБКАХ

Одной из причин нерасторопности фирм в вопросах вступления в СРО является нежелание платить взносы – вступительный и ежемесячные. И хотя сумма их невелика, а расходная статья СРО вполне прозрачна (в первую очередь зарплаты специалистам: юристам, экспертам и пр.), энтузиазм при этом почему-то частенько сходит на нет. Что странно, ведь, напротив, настораживать должны организации, предлагающие внести лишь вступительный взнос и не заводящие разговор о ежемесячных. На что они тогда планируют содержать штат сотрудников и какими силами защищать интересы своих подопечных? На первые взносы новичков? Тогда эта организация весьма походит на пирамиду.

Не благоприятствует развитию саморегулирования в фармацевтике и не всегда удачный опыт других от-

### ТОЧКА ЗРЕНИЯ



**ВЛАДИМИР РУДАШЕВСКИЙ,**  
заместитель председателя комитета Торгово-промышленной палаты РФ по научно-техническим инновациям и высоким технологиям:

– Уверен, что перспективы у саморегулируемой организации в фармотрасли самые оптимистичные. Очень много высокопрофессиональных и играющих не последнюю роль на рынке людей сегодня заинтересованы в подобной структуре. Причем я имею

в виду не только представителей бизнеса, но и высоких государственных лиц. Ситуация складывается так, что роль СРО как в этой сфере экономики, так и в большинстве других будет только увеличиваться. К этому подталкивает логика развития экономики страны: если уж руководители государства провозгласили в качестве приоритета «модернизацию и инновации», то понятно, что реализовать все лежащие в данной плоскости задачи без крупного инвестиционного капитала невозможно. А для инвестора (особенно западного) наличие в той или иной отрасли саморегулируемых организаций, а также принадлежность к ним потенциального партнера часто является определяющим критерием при принятии решения о вложении средств.

